



## Lösungsübersicht

# Globaler Nachhaltigkeitskonzern verbessert Mitarbeitererfahrung mit DaaS

Mit 89.000 Geräten, die während der Pandemie eingesetzt wurden, stellte das Unternehmen fest, dass Device as a Service (DaaS) die perfekte Lösung war, um seiner globalen Reichweite gerecht zu werden, den IT-Betrieb zu rationalisieren und die Employee Experience (EX) zu verbessern.

**Branche:**  
Fertigung

**Herausforderung:**  
Verbesserung der Mitarbeitererfahrung bei gleichzeitiger Optimierung des Onboardings und dem entsprechenden IT-Support.

**Lösung:**  
Herstellerunabhängiges On-Demand-DaaS im gesamten internationalen Unternehmen

**Insight Services:**

- Consulting Services
- Managed Services
- Professional Services
  - DaaS
  - Microsoft OneDrive for Business

## Die Vision: hochverfügbares, skalierbares DaaS

Für den Fertigungs- und Nachhaltigkeitskonzern mit mehr als hundert Jahren Erfahrung stand Widerstandsfähigkeit schon immer an erster Stelle. Als die Verantwortlichen versuchten, die Mitarbeitererfahrungen durch die Rationalisierung von Onboarding- und Geräteanfragen zu verbessern, entschied man sich für DaaS als Lösung. Ursprünglich arbeitete der Konzern mit einem anderen Anbieter zusammen, um den IT-Betrieb zu rationalisieren, befürchtete jedoch, dass der Mangel an Transparenz, Funktionen und Lieferfristen nicht den Anforderungen entsprach. Bereit für einen Partner, der eine globale, skalierbare DaaS-Lösung anbieten kann, wandte sich der Kunde an Insight.

*Für Unternehmen, die die IT-Beschaffung und -Verwaltung von Geräten auslagern möchten, kann DaaS die Reaktionsfähigkeit und überlegene EX bieten, die sie suchen. Für diesen Kunden kann DaaS dazu beitragen, weit verbreitete Mitarbeitergeräte zu verwalten und gleichzeitig die Kosten einzudämmen und vor Engpässen zu schützen.*

## Vorwärts mit einer flexiblen, herstellerunabhängigen Lösung

Um den globalen Anforderungen der Mitarbeiter gerecht zu werden, suchte das Unternehmen nach einer herstellerunabhängigen DaaS-Lösung, die Insight bereitstellen konnte. Ohne an bestimmte Anbieter gebunden zu sein, konnte sich die Gerätebeschaffung auf Verfügbarkeit und Kostendämpfung konzentrieren, anstatt auf eine begrenzte Auswahl. Tatsächlich war der Beschaffungsaspekt der Lösung entscheidend dafür, dass der Kunde trotz der Pandemie und der anhaltenden Lieferproblematik widerstandsfähig blieb, da die Beschaffungsspezialisten in der Lage waren, diese Hindernisse zu umgehen. Mit dieser Lösung kam auch eine leistungsstarke Self-Service-Schnittstelle zum Einsatz, über die Mitarbeiter Geräte anfordern und deren Einsatz verfolgen konnten, was dem Kunden zuvor gefehlt hatte. Auf der IT-Seite wurde alles in das bestehende ITSM integriert, um auch bei der ausgelagerten Beschaffungslösung eine bessere Sichtbarkeit und Kontrolle zu gewährleisten.

*Die Lösung von Insight bedeutete auch eine bessere Prognose im Vergleich zu anderen Anbietern. Dies, gepaart mit der Flexibilität der schnellen globalen Beschaffung, gab dem Kunden Vertrauen für die Zukunft.*

Längerfristig entlasteten die Automatisierung und die proaktive Aktualisierung und Stilllegung von Geräten die IT. Zusätzlich zur DaaS-Lösung stellte Insight Microsoft OneDrive® for Business zur Verfügung, um ein anhaltendes Problem für den Kunden zu lösen: Datenverluste bei der Umstellung von Geräten. Anstatt einen manuellen Prozess oder praktischen IT-Support für die Übertragung von Daten von alten Geräten auf neue Geräte zu verwenden, verwendeten jetzt alle Mitarbeiter OneDrive und haben Zugriff auf ihre Daten aus der Cloud.

## Das Ergebnis: Kürzere globale Lieferzeiten und eine bessere EX

Mit dieser DaaS-Lösung konnte der Kunde die Lieferzeit in einigen Ländern um bis zu 60 % verkürzen und den Bereitstellungsprozess erheblich rationalisieren. Darüber hinaus bedeutete die verkürzte Zeitspanne, dass neue Mitarbeiter schneller eingearbeitet werden konnten, was die Mitarbeitererfahrung verbesserte. Die Verlagerung der Gerätebeschaffung von der IT zu einem externen Anbieter ermöglichte es den IT-Teams, sich in Zukunft auf strategischere Initiativen zu konzentrieren, anstatt mit Geräteverwaltung blockiert zu werden.

*Durch die Auslagerung von Beschaffung und Einrichtung konnte der Kunde viel Zeit sparen, die er zuvor für Imaging-, Einrichtungs- und Helpdesk-Aufgaben im Zusammenhang mit seinen Geräten aufgewendet hatte.*

Die generelle Flexibilität und Reaktionsfähigkeit von Insight erwiesen sich als großer Vorteil für den Kunden. Durch den schnellen Wechsel von Geräten und Komponenten zu anderen Anbietern sparte der Kunde im Laufe der Partnerschaft Zehntausende Dollar ein. Schließlich konnte der Kunde trotz Lieferkettenengpässen während der Pandemie rund 89.000 Geräte bereitstellen. Dadurch, dass sich IT-Teams auf strategischere Tätigkeiten fokussieren und die Kosteneinsparungen dieser DaaS-Lösung nutzen können, ist dieser Kunde für eine moderne, erfolgreiche Zukunft gut positioniert.

## Vorteile & Ergebnisse:

Reduzierte  
Geräte-Lieferzeit von  
**bis zu 60%**  
in manchen Standorten

**89.000**  
bereitgestellte Geräte  
trotz Pandemie &  
Lieferengpässen



**Verbesserte EX**  
& verkürzte  
Onboardingzeit



**Zehntausende Dollar  
gespart**  
dank schnell reagierender  
Gerätebeschaffung